

**Transcript of Q&A from DIGI
Communications NV Investor's 2025
Preliminary Financial Results from
23.02.2026**

1. Could you please confirm whether the EUR 2 billion cumulative CAPEX guidance for 2024-2030, both years included, as communicated at Digital Spain in June 2025, remains unchanged?

The EUR 2 billion cumulative CAPEX guidance for 2024-2030 is already underway. We maintain our commitment to invest more than EUR 2 billion in Spain over this period. We have already completed 2 years within this interval and expect to reach this target by the end of the timeframe.

2. Regarding the reported below-market average deployment cost of EUR 48/EUR 49 per Home Passed (HP), could you provide more granularity on what is included in this figure? Specifically, does it cover customer activation costs (e.g. installer visit, drop fiber, CPE), or does it refer strictly to passive network build up to the premises?

The average deployment cost per Home Passed refers strictly to the network itself, including both the active and passive components. This includes OLTs, but excludes CPE, drop fiber, installation costs, and any customer activation-related expenses – thus, it represents only the network deployment cost.

3. You own 71% of the 21 million homes passed in Spain. How many of these could you potentially monetize? Would it be the entire base? And what would be the expected price per home?

Out of the 21 million homes we expect to have deployed in the mid-term, around 6 million will be transferred to SOTA and 2.5 million to DIGI Andalusia. For the remaining homes, unless there are significant changes, our current plan is to retain ownership - we do not intend to sell those assets. From the existing footprint, we will continue transferring approximately

**Transcrierea sesiunii Q&A din cadrul
conferinței privind rezultatele preliminare
2025 ale DIGI Communications NV din
23.02.2026**

1. Puteți confirma dacă estimarea de CAPEX cumulativ de 2 miliarde EUR pentru perioada 2024-2030, ambii ani incluși, comunicată în cadrul Digital Spain în iunie 2025, rămâne neschimbată?

Estimarea de CAPEX cumulativ de 2 miliarde EUR pentru perioada 2024-2030 este deja în curs de implementare. Ne menținem angajamentul de a investi peste 2 miliarde EUR în Spania în acest interval. Am parcurs deja doi ani din această perioadă și ne așteptăm să atingem acest obiectiv până la finalul intervalului.

2. În ceea ce privește costul mediu de implementare raportat, sub nivelul pieței, de 48/49 EUR per Home Passed (HP), ne puteți oferi mai multe detalii despre ce este inclus în această valoare? Mai exact, include costurile de activare a clientului (de exemplu, vizita tehnicianului, drop fiber, CPE) sau se referă strict la construcția rețelei pasive până la locația clientului?

Costul mediu de implementare per Home Passed se referă strict la rețea, incluzând atât componentele active, cât și pe cele pasive. Acesta include OLT-urile, dar exclude CPE, drop fiber, costurile de instalare și orice cheltuieli legate de activarea clienților, reprezentând astfel exclusiv costul de implementare al rețelei.

3. Dețineți infrastructură pentru 71% din cele 21 de milioane de locuințe acoperite (homes passed) în Spania. Câte dintre acestea ar putea fi monetizate? Vizați întreaga bază? Și care ar fi prețul estimat per locuință?

Din cele 21 de milioane de locuințe pe care estimăm că le vom avea acoperite pe termen mediu, aproximativ 6 milioane vor fi transferate către SOTA și 2,5 milioane către DIGI Andalusia. Pentru restul locuințelor, dacă nu apar schimbări semnificative, planul actual este să păstrăm proprietatea - nu intenționăm să le vindem. Din baza existentă, vom continua să transferăm aproximativ 550.000 de locuințe către SOTA în

550,000 homes to SOTA during this year, in line with the initial objectives of the project.

4. Does the EUR 49 cost per home passed include fiber from the home to your backbone network, or do you need to wholesale part of the connectivity from Telefonica? If so, what is the cost of that?

The EUR 49 per home passed refers strictly to deployment costs and includes both passive and active components, starting from the data center. This covers OLTs, fiber infrastructure, and customer distribution boxes up to the building level, and nothing beyond that. It does not include the backbone network connecting the FTTH network to the national backbone or the internet, and it also excludes CPE.

5. Does the EUR 49 per home passed exclude connection costs? If so, what is the cost per home for connection, both including and excluding customer equipment?

The EUR 49 per home passed, as mentioned earlier, excludes connection-related costs. It does not include any costs related to CPE, installation, or SAC. At this stage, we have decided not to disclose detailed information regarding SAC or customer connection costs.

6. How many homes passed did you have in Portugal at the end of 2025? And what timeline do you now have for reaching 100% of homes passed?

We currently have around 2.2-2.3 million homes passed in Portugal. We will continue to expand the network, but our focus is no longer on rapid rollout. Instead, we are prioritizing the monetization of our existing coverage. At this stage, we are not setting a specific timeline for achieving full coverage.

7. It is clear that, at the group level, excluding Portugal, adjusted EBITDA growth would likely have exceeded 10%, compared to the reported 1%. From this perspective, could you clarify how much of the EUR 79 million loss in Portugal relates to one-time market entry costs versus recurring operating expenses?

cursul acestui an, în linie cu obiectivele inițiale ale proiectului.

4. Costul de 49 EUR per home passed include fibra de la locuință până la rețeaua backbone sau este necesar să achiziționați (wholesale) o parte din conectivitate de la Telefonica? Dacă da, care este costul aferent?

Costul de 49 EUR per home passed se referă strict la costurile de implementare și include atât componentele pasive, cât și pe cele active, începând de la data center. Acesta acoperă OLT-urile, infrastructura de fibră și cutiile de distribuție până la nivelul clădirii, fără a include alte elemente. Nu include rețeaua backbone care conectează rețeaua FTTH la backbone-ul național sau la internet și exclude, de asemenea, CPE.

5. Costul de 49 EUR per home passed exclude costurile de conectare? Dacă da, care este costul per locuință pentru conectare, atât cu, cât și fără echipamentele clientului?

Costul de 49 EUR per home passed exclude costurile de conectare. Nu include costuri legate de CPE, instalare sau SAC. În acest moment, am decis să nu divulgăm informații detaliate privind SAC sau costurile de conectare a clienților.

6. Câte locuințe acoperite (homes passed) aveți în Portugalia la finalul anului 2025? Și care este calendarul actual pentru atingerea unui nivel de 100% acoperire?

În prezent, avem aproximativ 2,2-2,3 milioane de homes passed în Portugalia. Vom continua extinderea rețelei, însă accentul nu mai este pus pe ritmul rapid de implementare. În schimb, ne concentrăm pe valorificarea acoperirii existente. În această etapă, nu avem un termen clar pentru atingerea unei acoperiri complete.

7. Este clar că, la nivel de grup, excluzând Portugalia, creșterea EBITDA ajustată ar fi depășit probabil 10%, comparativ cu 1% raportat. Din această perspectivă, puteți clarifica ce parte din pierderea de 79 milioane EUR din Portugalia reprezintă costuri de intrare pe piață (one-off) versus costuri operaționale

Additionally, at what RGU level do you expect the Portugal segment to reach EBITDA break-even?

If we only look at the positive geographies, excluding the negative contribution, EBITDA would have reached around EUR 670-675 million this year, which represents well above 10% growth. This performance was driven by our legacy markets.

At the same time, we are absorbing the cost of launching operations in Portugal. I do not have a detailed breakdown available at this stage to distinguish between one-off and recurring costs. However, we are actively working to reduce the EBITDA loss through customer growth, cost optimization, and further integration between Nowo Communications and DIGI.

Our objective is to significantly reduce this loss during the year. At this point, we are not providing specific guidance, as the situation is still evolving and it is difficult to give precise figures. That said, excluding Portugal, EBITDA performance in 2025 was very strong across Spain, Romania, and Italy.

8. Are there any updates regarding a potential DIGI Spain IPO?

We have already communicated at the end of 2025 that we continuously assess opportunities, and a potential IPO in Spain remains one of the options to enhance the value of both the Spanish business and the group overall.

At this stage, we do not have clear guidance on the timing of such an IPO. When we are ready, we will inform the market accordingly.

9. What will be the cash dividend distribution policy for 2025? Should we expect free share allocations to substitute cash distributions or do you intend to continue both in parallel?

We do not consider that these two are competing. On the contrary, we intend to continue our cash dividend policy this year, as

recurente? De asemenea, la ce nivel de RGU estimați că segmentul din Portugalia va atinge pragul de break-even la nivel de EBITDA?

Dacă ne uităm doar la geografiile cu contribuție pozitivă, excluzând impactul negativ, EBITDA ar fi ajuns la aproximativ 670-675 milioane EUR în acest an, ceea ce reprezintă o creștere de peste 10%. Această performanță a fost susținută de piețele noastre mature.

În același timp, absorbim costurile lansării operațiunilor din Portugalia. Nu avem în acest moment o defalcare detaliată care să distingă între costurile one-off și cele recurente. Cu toate acestea, lucrăm activ la reducerea pierderii EBITDA prin creșterea bazei de clienți, optimizarea costurilor și o integrare mai bună între Nowo Communications și DIGI.

Obiectivul nostru este să reducem semnificativ această pierdere în cursul anului. În prezent, nu oferim estimări specifice, deoarece situația este încă în evoluție și este dificil să furnizăm cifre exacte. Cu toate acestea, excluzând Portugalia, performanța EBITDA în 2025 a fost foarte puternică în Spania, România și Italia.

8. Există noutăți privind o posibilă listare a DIGI Spania?

Am comunicat deja la finalul anului 2025 că analizăm în mod constant oportunitățile, iar o posibilă listare în Spania rămâne una dintre opțiunile pentru creșterea valorii atât a operațiunilor din Spania, cât și a grupului în ansamblu.

În acest moment, nu avem un calendar clar pentru o astfel de listare. Când vom fi pregătiți, vom informa piața în mod corespunzător.

9. Care va fi politica de distribuire a dividendelor în numerar pentru 2025? Ar trebui să ne așteptăm ca alocările de acțiuni gratuite să înlocuiască distribuțiile în numerar sau intenționați să le mențineți pe ambele în paralel?

Nu considerăm că cele două sunt în competiție. Dimpotrivă, intenționăm să continuăm politica de dividende în numerar și în acest an, așa cum am

we have done previously. This means that the dividends paid in 2026 will be at least in line with, or higher than, those paid in 2025. Increasing the number of shares in circulation is not related to this and will not affect the regular dividend distribution.

10. What is the DIGI Spain net debt position as of 31st of December 2025?

We have recently published preliminary results. The full report is currently being prepared and reviewed by the auditors (KPMG). We kindly ask for your patience until the end of April, when we will publish the full figures for Romania, Spain, and the rest of the group.

11. What are the main structural barriers you face in Belgium? Why is the market accelerating at a significantly slower pace compared to Portugal?

We have consistently stated that our markets in the Iberian Peninsula, namely Spain and Portugal, benefit from more developed infrastructure, which is available either through incumbents under the regulatory framework or on a competitive basis.

In Belgium, this infrastructure is less available, which requires us to invest more in developing our own network. This does not change the attractiveness of the market or the project for us.

It will take longer to develop and achieve results compared to Spain and Portugal, but this is something we are familiar with, as we have built Romania from the ground up. Building networks organically is something we know well, and it is not something we are concerned about.

At the same time, we will pursue any opportunity to gain access to existing infrastructure from incumbent operators, and we will also look for potential agreements with them or with other infrastructure providers.

12. When do you intend to fully consolidate Belgium?

făcut și în trecut. Acest lucru înseamnă că dividendele plătite în 2026 vor fi cel puțin la nivelul celor din 2025 sau mai mari. Majorarea numărului de acțiuni aflate în circulație nu are legătură cu acest aspect și nu va afecta distribuția obișnuită de dividende.

10. Care este poziția de datorie netă a DIGI Spania la data de 31 decembrie 2025?

Am publicat recent rezultatele preliminare. Raportul complet este în curs de pregătire și este în prezent în revizuire de către auditorii noștri (KPMG). Vă rugăm să aveți răbdare până la finalul lunii aprilie, când vom publica cifrele complete pentru România, Spania și restul grupului.

11. Care sunt principalele provocări structurale pe care le întâmpinați în Belgia? De ce evoluează piața într-un ritm semnificativ mai lent comparativ cu Portugalia?

Am menționat în mod constant că piețele noastre din Peninsula Iberică, respectiv Spania și Portugalia, beneficiază de o infrastructură mai dezvoltată, disponibilă fie prin intermediul operatorilor existenți în baza cadrului de reglementare, fie pe baze comerciale.

În Belgia, această infrastructură este mai puțin disponibilă, fapt care ne obligă să investim mai mult în dezvoltarea propriei rețele. Acest lucru nu afectează atractivitatea pieței sau a proiectului nostru.

Va dura mai mult să dezvoltăm și să obținem rezultate comparativ cu Spania și Portugalia, însă este un proces cu care suntem familiarizați, având în vedere că am construit România de la zero. Dezvoltarea rețelelor în mod organic este un proces pe care îl stăpânim bine și nu reprezintă o preocupare pentru noi.

În același timp, vom urmări orice oportunitate de a obține acces la infrastructura existentă a operatorilor tradiționali și vom căuta, de asemenea, posibilități de colaborare atât cu aceștia, cât și cu alți furnizori de infrastructură.

12. Când intenționați să consolidați integral Belgia?

There is no guidance on that. As you know, we are partnering in Belgium with the CityMesh Group, and as long as this partnership involves joint control of the business, we are not able to consolidate Belgium. This arrangement remains in place, and no changes are expected.

13. What is the effective CAPEX budget allocated to Belgium for 2026? How much of these investments will be financed through local debt versus capital injections from the parent company?

Our expected allocation for the Belgian market is in the range of EUR 50-60 million for 2026. This is a relatively small amount within our overall CAPEX plan; however, from an accounting perspective, it is not classified as CAPEX and will be provided at the group level rather than raised locally.

14. Given the relatively low ARPU in Portugal, do you foresee any price increases? What ARPU level would be required for the Portuguese operation to become sustainably profitable?

We do not believe this is the most relevant way to assess the situation. We consider our pricing to be appropriate - affordable and well-positioned across all our markets. We only recently launched operations in Portugal, just over a year ago.

There is no intention to increase prices, as we believe the current pricing works both for our customers and for us. For us, reaching profitability is a matter of scale rather than pricing. We can clearly state that, in the medium to long term, we do not intend to adjust prices.

15. Can you comment on the EUR 48-49 cost per home in Spain and how it compares to competitors?

The cost of deployment, compared to the historical costs of our competitors, is likely less than half of what used to be spent. This reflects the effectiveness of our vertically integrated model, which provides us with a structural long-term competitive advantage.

Nu există o estimare în acest sens. După cum știți, în Belgia avem un parteneriat cu CityMesh Group, iar atât timp cât acest parteneriat implică un control comun asupra activității, nu putem consolida Belgia. Această structură rămâne în vigoare și nu sunt așteptate modificări.

13. Care este bugetul efectiv de CAPEX alocat Belgiei pentru 2026? Ce parte din aceste investiții va fi finanțată prin datorie locală și ce parte prin injecții de capital de la compania-mamă?

Alocarea estimată pentru piața din Belgia este în intervalul de 50-60 milioane EUR pentru 2026. Aceasta reprezintă o sumă relativ redusă în cadrul planului nostru general de CAPEX; totuși, din punct de vedere contabil, nu este clasificată drept CAPEX și va fi asigurată la nivel de grup, nu prin finanțare locală.

14. Având în vedere ARPU-ul relativ scăzut din Portugalia, anticipați creșteri de prețuri? Ce nivel al ARPU ar fi necesar pentru ca operațiunile din Portugalia să devină profitabile în mod sustenabil?

Nu considerăm că acesta este cel mai relevant mod de a evalua situația. Considerăm că nivelul prețurilor noastre este adecvat - accesibil și bine poziționat în toate piețele în care operăm. Am lansat operațiunile din Portugalia relativ recent, în urmă cu puțin peste un an.

Nu luăm în calcul majorări de prețuri, deoarece considerăm că nivelul actual funcționează atât pentru clienții noștri, cât și pentru noi. Pentru noi, atingerea profitabilității este o chestiune de volum, nu de preț. Putem afirma clar că, pe termen mediu și lung, nu intenționăm să ajustăm prețurile.

15. Puteți elabora în legătură cu costul de 48-49 EUR per home passed în Spania și cum se compară acesta cu cel al competitorilor?

Costul de implementare, comparativ cu nivelurile istorice ale competitorilor, este probabil sub jumătate din ceea ce se cheltuia în mod obișnuit. Acest lucru reflectă eficiența modelului nostru de integrare verticală, care ne oferă un avantaj competitiv structural pe termen lung. Ne permite

It enables us to offer lower prices for fixed broadband services while maintaining solid margins and the potential to increase profitability over time.

16. What is the CAPEX guidance for 2026? When do you expect free cash flow to become positive?

The CAPEX guidance for 2026 reflects an expected decrease of around 10% compared to 2025. From approximately EUR 800 million, we are targeting a level of around EUR 725 million, with some flexibility around this figure. The overall objective is to reduce CAPEX intensity.

CAPEX intensity is already declining, as in 2025 we spent 36% of revenues on CAPEX, significantly lower than the 40% to nearly 50% levels seen in previous years.

In terms of free cash flow, we are already positive in Romania, our largest and most mature market, which we are very pleased with. We are working towards achieving free cash flow positivity in Spain over the mid-term.

Regarding free cash flow in the other markets, it is still somewhat early to provide a clear view. However, once we reach 10–15% market share in both mobile and fixed services in Portugal and Belgium, we would expect to become free cash flow positive.

17. The growth in the number of mobile RGUs in Belgium has slowed in Q4. Is this a cause for concern for the group?

Growth remains broadly in line, with close to 100,000 RGUs added by the end of 2025. We are focused on strengthening customer engagement and further increasing sales.

It is not significantly different from what we saw in the first part of the year, so there is no cause for concern. Despite the relatively small scale, we are seeing healthy engagement with our products and with DIGI Belgium from our customers.

să oferim prețuri mai mici pentru serviciile de broadband fix, menținând în același timp marje solide și potențialul de a crește profitabilitatea în timp.

16. Care este estimarea de CAPEX pentru 2026? Când estimați că fluxul de numerar disponibil va deveni pozitiv?

Estimarea de CAPEX pentru 2026 indică o scădere de aproximativ 10% față de 2025. De la un nivel de circa 800 milioane EUR, ne propunem aproximativ 725 milioane EUR, cu o anumită flexibilitate în jurul acestei cifre. Obiectivul general este reducerea intensității CAPEX.

Intensitatea CAPEX este deja în scădere, întrucât în 2025 am alocat 36% din venituri pentru CAPEX, semnificativ sub nivelurile de 40% până la aproape 50% din anii anteriori.

În ceea ce privește free cash flow, suntem deja pe pozitiv în România, cea mai mare și mai matură piață a noastră, aspect de care suntem foarte mulțumiți. Lucrăm pentru a atinge un flux de numerar disponibil pozitiv în Spania pe termen mediu.

În ceea ce privește celelalte piețe, este încă devreme pentru o imagine clară. Totuși, odată ce vom atinge o cotă de piață de 10–15% atât pe segmentul mobil, cât și pe cel de servicii fixe în Portugalia și Belgia, ne așteptăm să devenim pozitivi la nivel de flux de numerar disponibil.

17. Creșterea numărului de RGU-uri mobile în Belgia a încetinit în T4. Este acesta un motiv de îngrijorare pentru grup?

Creșterea rămâne, în general, în linie cu evoluția anterioară, cu aproximativ 100.000 de RGU-uri adăugate până la finalul anului 2025. Ne concentrăm pe îmbunătățirea nivelului de engagement al clienților și pe creșterea vânzărilor.

Nu este semnificativ diferită față de ceea ce am observat în prima parte a anului, astfel că nu există motive de îngrijorare. În ciuda dimensiunii încă reduse, observăm un nivel sănătos de engagement al clienților față de produsele noastre și față de DIGI Belgia.

18. What are your expectations for the growth of DIGI Belgium in 2026 in the mobile area?

We are not providing precise guidance at this stage, but we expect performance to be at least in line with 2025, with the objective of improving on it, although it is difficult to be more specific at this point.

19. How is the construction of the fiber network in Belgium progressing? Did you reach the expected 100,000 homes passed in 2025, and what is the target for 2026?

Yes, we reached 100,000 homes passed and accelerated network expansion towards the end of the year. We aim to replicate this performance in 2026 and will assess the potential to accelerate further.

20. On the slide about the CAPEX, Belgium is not mentioned. Why is that?

Belgium is not consolidated, as previously mentioned, so the consolidated results reflect only the rest of the group. We have also indicated the level of funding allocated internally to our Belgian operations, which provides additional context on this topic.

21. OPEX increased by 22% year on year. Could you clarify whether this increase includes any material one-offs, or if it primarily reflects structural cost growth?

Some of the costs are one-offs related to the launch of Portugal, but a significant portion is structural and will continue going forward. We are working to improve the cost profile through customer growth and further optimization of the cost structure, particularly in Portugal, where this is most needed.

At the group level, there are also positive developments, such as the strong growth in Spain. EBITDA guidance for 2026 is in the low 20%, implying EBITDA growth of at least 30% in Spain in 2026 compared to 2025.

22. The share of losses from equity-accounted investees was significant in 2025 and is

18. Care sunt așteptările dumneavoastră privind creșterea DIGI Belgia în 2026 pe segmentul mobil?

Nu oferim în acest moment estimări precise, însă ne așteptăm ca performanța să fie cel puțin în linie cu cea din 2025, cu obiectivul de a o depăși, deși este dificil să fim mai specifici în acest moment.

19. Cum evoluează construcția rețelei de fibră în Belgia? Ați atins ținta de 100.000 de homes passed în 2025 și care este obiectivul pentru 2026?

Da, am atins pragul de 100.000 de homes passed și am accelerat extinderea rețelei spre finalul anului. Ne propunem să replicăm această performanță în 2026 și vom evalua posibilitatea de a accelera în continuare.

20. Pe slide-ul privind CAPEX, Belgia nu este menționată. Care este motivul?

Belgia nu este consolidată, așa cum am menționat anterior, astfel că rezultatele consolidate reflectă doar restul grupului. Am indicat, de asemenea, nivelul finanțării alocate intern operațiunilor din Belgia, ceea ce oferă un context suplimentar pe acest subiect.

21. OPEX a crescut cu 22% comparativ cu anul anterior. Puteți clarifica dacă această creștere include elemente one-off semnificative sau reflectă în principal o creștere structurală a costurilor?

O parte dintre costuri sunt one-off și sunt legate de lansarea din Portugalia, însă o componentă semnificativă este structurală și va continua pe termen lung. Lucrăm la îmbunătățirea structurii costurilor prin creșterea bazei de clienți și optimizarea costurilor, în special în Portugalia, unde este cea mai mare nevoie.

La nivel de grup, există și evoluții pozitive, cum ar fi creșterea solidă din Spania. Estimarea pentru EBITDA în 2026 este în intervalul de jos de 20%, ceea ce implică o creștere a EBITDA de cel puțin 30% în Spania în 2026 față de 2025.

22. Pierderile din entitățile contabilizate prin metoda punerii în echivalență au fost

expected to remain negative in the near term. Should the current level be viewed as a peak related to the ramp-up phase, or do you expect losses to widen further in 2026 before improving? When do you expect equity-accounted investees to reach break-even at the net profit level?

From a technical perspective, the impact of losses has been reflected differently: Portuguese losses were recorded within EBITDA, while the majority of Belgian losses were recorded at the gross profit level.

As a result, 2025 was an exceptional year, as it included the full cost impact of Portugal and most of the Belgian losses. In Belgium's case, these were not limited to 2025, but reflected cumulative costs from the past three to four years due to the equity accounting method.

These effects are not expected to repeat in 2026. From this point onward, we expect a positive ramp-up and do not anticipate further widening of losses in either market.

Moreover, we are working to increase sales in both Portugal and Belgium, while also focusing on containing and reducing costs to improve our overall performance.

We expect at least 10% EBITDA growth at the group level in 2026 compared to 2025, taking into account developments across all markets, including Romania, the positive momentum in Spain, and cost improvements in Portugal.

23. Within the increase in net financial costs, how much is attributable to the end of interest capitalization in Portugal, and how much relates to one-off refinancing costs?

The impact from the end of interest capitalization in Portugal is in the range of EUR 20-30 million, closer to the upper end, while one-off refinancing costs are around EUR 10 million.

You should also take into account that around EUR 10-12 million was related to FX movements

semnificative în 2025 și sunt așteptate să rămână negative pe termen scurt. Considerați că nivelul actual este maxim sau estimați o creștere suplimentară a pierderilor în 2026 înainte de a se îmbunătăți? Când estimați că aceste entități vor ajunge la break-even la nivel de profit net?

Din punct de vedere tehnic, impactul pierderilor a fost reflectat diferit: pierderile din Portugalia au fost înregistrate la nivel de EBITDA, în timp ce majoritatea pierderilor din Belgia au fost reflectate la nivel de profit brut.

Prin urmare, anul 2025 a fost unul atipic, întrucât a inclus impactul integral al costurilor din Portugalia și cea mai mare parte a pierderilor din Belgia. În cazul Belgiei, acestea nu au fost limitate la 2025, ci au reflectat costuri cumulate din ultimii trei până la patru ani, ca urmare a metodei de punere în echivalență.

Aceste efecte nu sunt așteptate să se repete în 2026. De acum înainte, anticipăm o evoluție pozitivă și nu ne așteptăm la o adâncire suplimentară a pierderilor în niciuna dintre cele două piețe.

În plus, lucrăm la creșterea vânzărilor atât în Portugalia, cât și în Belgia, precum și la controlul și reducerea costurilor, pentru a îmbunătăți performanța generală.

Estimăm o creștere a EBITDA de cel puțin 10% la nivel de grup în 2026 față de 2025, luând în considerare evoluțiile din toate piețele, inclusiv România, dinamica pozitivă din Spania și îmbunătățirea costurilor în Portugalia.

23. În contextul creșterii costurilor financiare nete, ce parte este determinată de încetarea capitalizării dobânzilor în Portugalia și ce parte este legată de costuri one-off de refinanțare?

Impactul încetării capitalizării dobânzilor în Portugalia este în intervalul de 20-30 milioane EUR, mai aproape de limita superioară, în timp ce costurile one-off de refinanțare sunt de aproximativ 10 milioane EUR.

De asemenea, trebuie avut în vedere că aproximativ 10-12 milioane EUR au fost generate

in Romania during the first part of the year. This did not have an impact in the second half, as the exchange rate remained relatively stable.

24. Given that Spain is structurally a much larger telecom market than Romania, how should we think about the long-term EBITDA potential in Spain relative to Romania? Do you see scope for Spain to converge toward a similar contribution profile over time?

Spain is indeed a larger market than Romania, and there is scope for further efficiencies. We also have a clear intention to improve the profitability model towards a 30–40% margin range.

In the medium term, we expect margins to be just above 30%, while over the long term, they should converge towards the Romanian model.

25. Could you provide some color on the competitive environment in Belgium, particularly in terms of mobile and broadband net adds, and whether you are seeing any change in traction? Are you currently tracking below, in line with, or above your targets?

We have not set specific targets or milestones to be achieved within a defined timeframe, as this is not how we approach the market. Instead, we are building a broader operating model, which we are continuously refining and improving, including our traction.

We are still at an early stage. 2025 was an important year, as we launched operations in both Portugal and Belgium. From a strategic perspective, our priority is Portugal, so Belgium is developing at its own pace.

Over the long term, we are confident in the opportunity and expect to find the right path to growth. At the same time, we will remain disciplined and avoid overspending ahead of that.

de evoluția cursului valutar în România în prima parte a anului. Acest lucru nu a avut impact în a doua jumătate a anului, deoarece cursul de schimb a rămas relativ stabil.

24. Având în vedere că Spania este o piață de telecomunicații mult mai mare decât România, cum ar trebui să privim potențialul pe termen lung al EBITDA în Spania comparativ cu România? Vedeți posibilitatea ca Spania să ajungă, în timp, la un profil de contribuție similar?

Spania este într-adevăr o piață mai mare decât România și există potențial pentru eficientizări suplimentare. Avem, de asemenea, o intenție clară de a îmbunătăți modelul de profitabilitate către un interval de marjă de 30–40%.

Pe termen mediu, ne așteptăm ca marjele să fie ușor peste 30%, iar pe termen lung acestea ar trebui să convergă către modelul din România.

25. Puteți oferi mai multe detalii despre mediul competitiv din Belgia, în special în ceea ce privește net adds pe mobil și broadband, și dacă observați schimbări în evoluția cererii? În prezent, sunteți sub, în linie cu sau peste așteptări?

Nu lucrăm cu ținte sau repere stabilite pe un anumit interval de timp, deoarece nu aceasta este abordarea noastră. În schimb, construim un model operațional mai larg, pe care îl ajustăm și îl îmbunătățim constant, inclusiv în ceea ce privește ritmul de creștere.

Suntem încă într-o etapă incipientă. Anul 2025 a fost unul important, întrucât am lansat operațiuni atât în Portugalia, cât și în Belgia. Din punct de vedere strategic, prioritatea noastră este Portugalia, astfel că Belgia evoluează în propriul ritm.

Pe termen lung, avem încredere în potențialul pieței și ne așteptăm să identificăm direcția potrivită de creștere. În același timp, vom rămâne disciplinați și vom evita cheltuielile excesive.

26. Could you provide a breakdown of your mobile customers in Romania between postpaid and prepaid?

Until November 2025, 100% of our customers were postpaid. We subsequently acquired a relatively small prepaid customer base from Telekom Romania Mobile. Prepaid customers now represent approximately 5% of our total portfolio. These customers are all recent additions, having joined our network in November and December.

27. What is the amount of undrawn committed credit facilities available to the restricted group, excluding Spain?

As of the end of December, Spain had EUR 100 million of undrawn facilities available, while Romania had between EUR 50 and 60 million available. This combined amount of over EUR 150 million does not include the expected proceeds from the sale of assets to Macquarie Group, which exceed EUR 150 million as of the end of last year. Overall, total available funding for the group exceeds EUR 300 million as of year-end.

28. What is the amount of proceeds targeted from the IPO of the Spanish unit?

We cannot comment on the timing or size of a potential IPO at this stage, as it is still too early to provide such details.

29. Regarding the SOTA footprint, what amount of proceeds do you still expect to receive, and when? Is access to the network based on a pay-per-line model, or does DIGI have to guarantee a minimum level of penetration on the SOTA footprint?

For the SOTA footprint, regarding whether we pay on a per-line basis or guarantee a minimum penetration level: the answer is for both. We pay on a per-line basis, while also having a minimum guaranteed level of penetration agreed for the SOTA footprint, which we are consistently exceeding.

26. Puteți oferi o defalcare a clienților de telefonie mobilă din România între postpaid și prepaid?

Până în noiembrie 2025, 100% dintre clienții noștri erau postpaid. Ulterior, am achiziționat o bază relativ redusă de clienți prepaid de la Telekom Romania Mobile. Clienții prepaid reprezintă în prezent aproximativ 5% din portofoliul total. Aceștia sunt toți clienți recentți, care au intrat în rețeaua noastră în lunile noiembrie și decembrie.

27. Care este valoarea facilităților de credit angajate și neutilizate disponibile pentru grupul restricționat, excluzând Spania?

La finalul lunii decembrie, Spania avea disponibile facilități neutilizate în valoare de 100 milioane EUR, iar România între 50 și 60 milioane EUR. Această sumă cumulată de peste 150 milioane EUR nu include încasările așteptate din vânzarea de active către Macquarie Group, care depășesc 150 milioane EUR la finalul anului trecut. În total, disponibilul de finanțare pentru grup depășește 300 milioane EUR la final de an.

28. Care este valoarea estimată a fondurilor care ar urma să fie atrase din IPO-ul operațiunilor din Spania?

Nu putem comenta în acest moment asupra momentului sau dimensiunii unui potențial IPO, întrucât este încă prea devreme pentru a oferi astfel de detalii.

29. În ceea ce privește footprint-ul SOTA, ce sumă mai estimați că veți încasa și când? Accesul la rețea se face pe bază de plată per linie sau DIGI trebuie să garanteze un nivel minim de penetrare pentru acest footprint?

În cazul footprint-ului SOTA, răspunsul este că se aplică ambele modele: respectiv plata pe bază de per linie și un nivel minim garantat de penetrare acordat pentru acest footprint, pe care îl depășim în mod constant.

30. The group's net debt increased by EUR 160 million in Q4 2025 compared to Q3 2025. Could you bridge the main drivers of this change?

We do not have the full breakdown available at this stage. However, key contributors include the acquisition of Telekom Romania Mobile for EUR 40 million in Q4, as well as payments for mobile frequencies in some of our markets. In addition, the increase reflects ongoing CAPEX and the continued investment required to support growth.

31. What is the status of discussions with Lisbon Metro? Do you have any updates on the timeline for the blue and green lines? It was previously indicated that access would be granted by the end of the year.

Discussions are ongoing, but I do not have further details to share at this stage. We have already launched coverage in around 40 to 50 Lisbon Metro stations by the end of last year and the beginning of this year. The discussions are continuing, but we do not have additional visibility at this point.

32. What was the total investment in Portugal in 2025? And what level of investment should we expect in 2026?

We will provide the 2025 investment figures once the full-year report is released. For 2026, we can only note at this stage that the project in Portugal is largely completed from an investment perspective, with most of the funding already deployed. As a result, there are no significant additional investment requirements at this point. We expect CAPEX to decline in 2026 compared to 2025, but we are not providing more detailed guidance at this stage.

33. Can DIGI Spain compete with competitors' triple-play offers across fixed, mobile, and TV? How important is football content in this context?

We have historically competed without Pay TV services. Spain differs from Romania and Portugal in this respect, as it is a market that

30. Datoria netă a grupului a crescut cu 160 milioane EUR în T4 2025 față de T3 2025. Puteți detalia principalii factori care au determinat această evoluție?

Nu avem în acest moment o defalcare completă. Totuși, principalii factori includ achiziția Telekom Romania Mobile pentru 40 milioane EUR în T4, precum și plăți pentru frecvențe mobile în unele dintre piețele noastre. În plus, creșterea reflectă CAPEX-ul curent și investițiile continue necesare pentru susținerea creșterii.

31. Care este stadiul discuțiilor cu Metro Lisabona? Aveți un status actualizat privind calendarul pentru liniile albastră și verde? S-a menționat anterior că accesul ar urma să fie acordat până la finalul anului.

Discuțiile sunt în curs, însă nu avem în acest moment detalii suplimentare de comunicat. Am lansat deja acoperirea în aproximativ 40-50 de stații de metrou din Lisabona la finalul anului trecut și începutul acestui an. Discuțiile continuă, dar nu avem o vizibilitate suplimentară în această etapă.

32. Care a fost nivelul total al investițiilor în Portugalia în 2025? Și la ce nivel de investiții ar trebui să ne așteptăm în 2026?

Vom publica cifrele privind investițiile din 2025 odată cu raportul anual complet. Pentru 2026, putem menționa în acest moment că proiectul din Portugalia este, în mare parte, finalizat din perspectiva investițiilor, majoritatea fondurilor fiind deja alocate. Prin urmare, nu există cerințe suplimentare semnificative de investiții în această etapă. Ne așteptăm ca nivelul CAPEX să scadă în 2026 comparativ cu 2025, însă nu oferim în acest moment estimări mai detaliate.

33. Poate DIGI Spania să concureze cu ofertele triple-play ale competitorilor (fix, mobil și TV)? Cât de important este conținutul de fotbal în acest context?

În trecut am concurat fără servicii de Pay TV. Spania diferă din acest punct de vedere de România și Portugalia, fiind o piață mai puțin

is less dependent on Pay TV to support growth in fixed broadband and mobile services. We have been offering Pay TV services for about a year, but without premium or exclusive content such as football or specific movies or series. Even under these conditions, we are able to compete effectively.

Most customers in Spain also access TV through free-to-air digital terrestrial television, so Pay TV represents only a segment of the overall market. We therefore believe we can compete effectively without access to premium content, while continuing to grow both fixed broadband and mobile services.

34. At the beginning of the year, you indicated that Belgium would be consolidated in 2025. Why is this no longer the case?

From an ownership perspective, we currently hold close to 80% of the Belgian operations. However, due to the partnership structure, and as mentioned earlier, IFRS standards do not allow consolidation. This is a matter of accounting rules rather than a decision on our side.

35. What was EBITDA after lease in Spain in 2025?

EBITDA after lease in Spain was EUR 175 million, while EBITDA before lease was approximately EUR 210 million.

36. What CAPEX and adjusted EBITDA do you expect the group to report in 2026?

We expect at least 10% growth in EBITDA and an approximate 10% decline in CAPEX in 2026.

dependentă de Pay TV pentru creșterea serviciilor de broadband fix și mobile. Oferim servicii de Pay TV de aproximativ un an, însă fără conținut premium sau exclusiv, precum fotbalul ori anumite filme sau seriale. Chiar și în aceste condiții, reușim să concurăm eficient.

Majoritatea clienților din Spania accesează TV și prin televiziunea digitală terestră gratuită, astfel că Pay TV reprezintă doar un segment al pieței. Prin urmare, considerăm că putem concura eficient fără acces la conținut premium, continuând în același timp să creștem atât pe segmentul de broadband fix, cât și pe cel mobil.

34. La începutul anului ați indicat că Belgia va fi consolidată în 2025. De ce nu mai este acesta cazul?

Din perspectiva ownership-ului, deținem în prezent aproape 80% din operațiunile din Belgia. Totuși, din cauza structurii de parteneriat și, așa cum am menționat anterior, standardele IFRS nu permit consolidarea. Acest lucru ține de regulile contabile, nu de o decizie din partea noastră.

35. Care a fost EBITDA după leasing în Spania în 2025?

EBITDA incluzând impactul contractelor de leasing în Spania a fost de 175 milioane EUR, în timp ce EBITDA înainte de lease a fost de aproximativ 210 milioane EUR.

36. Ce nivel de CAPEX și EBITDA ajustată estimați că va raporta grupul în 2026?

Ne așteptăm la o creștere de cel puțin 10% a EBITDA și la o scădere de aproximativ 10% a CAPEX în 2026.